



ماهنامه داخلی نوین‌باش (نشریه تخصصی نمایندگی بیمه نوین کد ۴۳۹۴) - دوره اول - شماره هفتم - دی ۱۴۰۱

هفدهمین سالروز تأسیس شرکت بیمه نوین گرامی باد





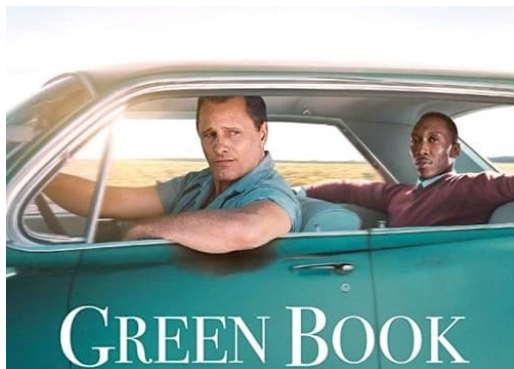
رضا امیرزاده - سردبیر

همراهی با تیم ۴۳۹۴؛ یک پیشنهاد جذاب

تقویت قدرت استدلال، تقویت مهارت شنودگی مؤثر و افزایش تحمل شنیدن سخن مخالف در اعضای تیم است.

در یکی از جلسات تیم ۴۳۹۴ نیز، برنامه‌ریزی جشنواره‌ی زمستانی تیم با حضور تمامی اعضای تیم برنامه‌ریزی شد. در این جلسه اعضای تیم ۴۳۹۴ در سه تیم مجزا دسته‌بندی شدند و مفاد رقابت میان این تیم‌ها توسط شورای راهبردی تیم، اعلام گردید. برگزاری جشنواره‌ی زمستانه هم‌چون سال گذشته، انگیزه‌بخش فعالیت اعضای تیم در زمستان سرد امسال شده است.

همچنین در یکی دیگر از جلسات هفتگی تیم ۴۳۹۴، اعضای تیم در کنار یکدیگر به تماشای دسته‌جمعی یک فیلم سینمایی پرداختند. در این جلسه، فیلم «کتاب سبز» محصول سال ۲۰۱۸ به کارگردانی پیتر فارلی بر روی پرده‌ی سینمایی برای اعضای تیم پخش شد. داستان این فیلم در مورد یک فرد ایتالیایی-آمریکایی به نام تونی لیپ (ویگو مورتسن) است که برای پول حاضر است هر کاری انجام دهد. از دزدیدن کلاه ثروتمندان گرفته تا شرکت در مسابقه‌ی هات‌داگ‌خوری. تونی، توسط یک پیانیست سیاه‌پوست به اسم دان شرلی (ماهرشالا علی) استخدام می‌شود تا راننده و بادیکارد شخصی‌اش در تور کنسرت‌های جنوب آمریکا باشد. تلاش پیانیست سیاه‌پوست در دوره‌ی تبعیض نژادی با خلق یک کمدی درام جذاب، این فیلم را به یکی از بهترین فیلم‌های سال ۲۰۱۸ تبدیل کرد که موفق شد جایزه‌ی اسکار بهترین فیلم، بهترین فیلمنامه‌ی غیراقتباسی و بهترین بازیگر نقش مکمل مرد را به دست آورد. این فیلم جذاب، فیلمی انگیزشی محسوب می‌شود که می‌تواند تأثیرگذاری اخلاقی و انگیزشی بسیار زیادی در مخاطبان خود به همراه داشته باشد.



تیم ۴۳۹۴ در یک سال و نیم گذشته بیش از ۶۰ جلسه‌ی متوالی هفتگی را با حضور اعضای تیم برگزار نموده و یکی از مهم‌ترین ابزارهای توسعه‌ی فعالیت‌های تیم ۴۳۹۴، استمرار در این فعالیت‌های جذاب و مهیج بوده است که موجب همدلی روزافزون اعضای تیم ۴۳۹۴ و تعلق خاطر آن‌ها به این مجموعه گردیده است. همراهی با تیم ۴۳۹۴، می‌تواند تجربه‌ای جذاب و مهیج برای افرادی باشد که از کارهای یکنواخت و خسته‌کننده‌ی گریزان هستند.



۰۹۳۷-۹۳۷-۳۷۶۱

در کار تیمی، عوامل بی‌شماری وجود دارد که باید دست به دست یکدیگر دهند تا یک تیم کاری را تبدیل به محیطی جذاب و پرهیجان برای فعالیت نموده و انگیزه‌ی کافی را برای فعالیت تمامی اعضای تیم فراهم نماید. برخی از مهم‌ترین عوامل مؤثر بر همبستگی اعضای تیم و وفاداری آنان به تیم و مجموعه، توجه دائمی به ابعاد مختلف شخصیت و رفتار اعضای تیم است.

تیم ۴۳۹۴ در یک سال و نیم گذشته بیش از ۶۰ جلسه‌ی متوالی هفتگی را با حضور اعضای تیم برگزار نموده و یکی از مهم‌ترین ابزارهای توسعه‌ی فعالیت‌های تیم ۴۳۹۴، استمرار در این فعالیت‌های جذاب و مهیج بوده است

بی‌شک هر انسانی کار و فعالیت اقتصادی خود را با هدف افزایش رفاه در زندگی شخصی و لذت بیشتر از لحظه‌های زندگی خود انجام می‌دهد. بنابراین همراه ساختن کار و فعالیت اقتصادی با افزایش لذت‌های زندگی می‌تواند یکی از مهم‌ترین عوامل جذابیت محیط کار برای اعضای یک تیم باشد. اگر افراد در همان محیطی که به کار و فعالیت اقتصادی مشغول هستند، امکان برخورداری از تفریحات و هیجان‌ات و لذت‌های تیمی و دسته‌جمعی را داشته باشند، بی‌شک علاوه بر افزایش میزان همدلی اعضای تیم و هم‌افزایی میان فعالیت آن‌ها موجب تعلق خاطر اعضای تیم به مجموعه و افزایش رانندگی کاری آن‌ها نیز می‌گردد.

تیم ۴۳۹۴ نیز با همین هدف در یک ماه گذشته، در ادامه‌ی جلسات هفتگی و مستمر خود، توسعه‌ی فردی تمامی اعضای تیم را در ابعاد مختلف در دستور کار قرار داده است.

در یک ماه گذشته، تیم ۴۳۹۴، در جلسات هفتگی خود که در روزهای سه‌شنبه‌ی هر هفته به صورت متوالی و بی‌وقفه با حضور تمامی اعضای تیم برگزار می‌گردد، اقدام به برگزاری سه جلسه در محل دفتر تیم ۴۳۹۴ نموده است.

در این جلسات، اعضای تیم ۴۳۹۴، به تمرین مؤثر و کارگاهی در حوزه‌ی افزایش مهارت سخن‌وری پرداخته و مهارت‌های سخن‌وری را تمرین کردند. کارگاه سخن‌وری در تیم ۴۳۹۴ با روش‌های نوین و با روش‌هایی مشارکتی و جذاب به تقویت مهارت داستان‌پردازی و خلاقیت ذهن فروشندگان و افزایش توانایی آن‌ها در سخن‌وری می‌پردازد.

در یکی از این جلسات و در ادامه‌ی برگزاری مسابقات مناظره میان اعضای تیم ۴۳۹۴، دو تن از اعضای تیم ۴۳۹۴ به مناظره با یکدیگر پرداختند. هدف از برگزاری این مناظرات، تقویت مهارت سخن‌وری،

صدور مجوز افزایش سقف پوشش سرمایه‌ی فوت بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری توسط بیمه مرکزی

در روزهای نخست دی ماه، در شرایطی که در چند ماه گذشته، به دلیل شرایط حاکم بر کشور و بی‌ثباتی در شرایط اقتصادی، انتظار چندانی برای شنیدن خبری خوش وجود نداشته است، جامعه‌ی بیمه‌ای کشور و دارندگان بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری با خبری خوش مواجه شدند.

در روزهای نخست دی ماه، مجید بهزادپور؛ رئیس کل بیمه مرکزی کشور؛ از صدور مجوز افزایش سقف سرمایه‌فوت بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری برای کلیه‌ی شرکت‌های بیمه خبر داد. این در حالی است که نامه‌ی رئیس کل شرکت بیمه مرکزی خطاب به تمامی شرکت‌های بیمه مبنی بر این موضوع، در تاریخ دوم آذر ماه سال جاری صادر شده و انتشار خبر آن در دی ماه از سوی رئیس بیمه مرکزی صورت گرفته است.

در متن نامه ریاست بیمه مرکزی به شرکت‌های بیمه‌ای عنوان شده است در اجرای ماده ۷ آیین‌نامه‌ی بیمه‌های زندگی و مستمری (شماره ۶۸) از تاریخ ابلاغ این نامه حداکثر مبلغ بیمه برای خطر فوت در یک یا چند بیمه‌نامه‌ی عمر انفرادی صادره توسط یک یا چند شرکت بیمه برای یک بیمه شده، ۲۰ میلیارد ریال تعیین می‌شود.

لذا بر این اساس شرکت‌های بیمه‌گر از این پس می‌توانند سقف پوشش سرمایه‌ی فوت بیمه‌های عمر خود را تا مبلغ دو میلیارد تومان افزایش دهند. این بدان معناست که هر فرد بیمه شده در بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری از این پس می‌تواند در یک یا چند بیمه عمر در یک یا چند شرکت بیمه، با پرداخت حق بیمه‌ی لازم برای خرید این محصول، تا سقف دو میلیارد تومان سرمایه‌ی فوت را از شرکت یا شرکت‌های بیمه خریداری کند. در این صورت، در صورت فوت بیمه شده به ذینفع یا ذینفعان بیمه‌نامه مبلغ دو میلیارد تومان پرداخت خواهد شد.

لازم به ذکر است با توجه به قوانین حاکم بر بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری، حداقل حق بیمه‌ی لازم برای خرید سقف سرمایه‌ی فوت بیمه‌های عمر به ارزش دو میلیارد تومان، ۸۰ میلیون تومان در سال خواهد بود. لازم به ذکر است حداکثر سرمایه‌ی فوت بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری که شرکت‌های بیمه مجاز به ارائه‌ی آن به یک فرد بیمه شده بودند، تا پیش از دستورالعمل جدید بیمه مرکزی، یک میلیارد تومان بود. بدین معنی که تا پیش از این، هر بیمه شده به ازای پرداخت مبلغی بیش از ۴۰ میلیون تومان حق بیمه در هر سال، امکان

ادامه در صفحه ۸



جای شما در تیم ما خالیست



گفت و گوی اختصاصی «نوینی‌باش» با سید محمدتقی آرام‌فر؛ مدیر بیمه‌های اتومبیل شرکت بیمه نوین

سید محمدتقی آرام‌فر؛ مدیر بیمه‌های اتومبیل مشهد، در روز ۱۹ دی ماه و در آستانه‌ی هفدهمین سالگرد تأسیس شرکت بیمه نوین، میهمان شعبه مشهد و سرپرستی استان خراسان رضوی بود. ایشان از سال ۱۳۸۵ فعالیت خود را در صنعت بیمه به عنوان کارشناس خسارت شرکت بیمه پارسیان آغاز نموده و در سال‌های بعد از آن، سابقه‌ی مدیریت خسارت اتومبیل و مدیریت خسارت بیمه‌های مسئولیت بیمه پارسیان را نیز بر عهده داشته است. از سال ۱۳۹۴ در شرکت بیمه نوین آغاز به کار کرده و در حال حاضر مدیریت بیمه‌های اتومبیل این شرکت را بر عهده دارد.

در آستانه‌ی ۲۰ دی ماه و هفدهمین سالروز تأسیس شرکت بیمه نوین، حضور ایشان را در شعبه‌ی مشهد مغتنم شمرده و در ارتباط با عملکرد شرکت بیمه نوین، به ویژه در حوزه‌ی تخصص ایشان به گفت-وگو نشستیم. گفت‌وگو با زحمات سرپرست محترم استان خراسان رضوی؛ جناب آقای سعیدی‌زاده و در محل دفتر ایشان به انجام رسید که «نوینی‌باش» بر خود لازم می‌داند مراتب سپاس خود را از این طریق از زحمات ایشان اعلام دارد.

ضمن تبریک هفدهمین سالروز تأسیس شرکت بیمه نوین، شما را به مطالعه‌ی این گفت‌وگوی صمیمانه دعوت می‌کنیم.

نوینی‌باش: با توجه به اینکه شما سابقه‌ی فعالیت در سایر شرکت‌ها را نیز دارا هستید، عملکرد بیمه نوین را در هفده سال گذشته و در آستانه‌ی هفدهمین سالگرد تأسیس این شرکت، مجموعاً چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نوینی‌باش: با توجه به عملکردی که ذکر کردید، آیا فکر می‌کنید بیمه نوین به حق خود در

صنعت بیمه نیز تا کنون دست یافته است؟

آرام‌فر: با توجه به رقابتی که در صنعت ما وجود دارد، بیمه نوین همچنان ظرفیت بزرگ شدن را نیز داراست، اما در شرایط رقابت سالم. ما می‌توانیم در بسیاری از مناقصات و رقابت‌ها شرکت کنیم اما متأسفانه با انتظارات نامعقولی که در سال‌های گذشته توسط برخی رقبا در بازار ایجاد شده این امکان در برخی از حوزه‌ها از ما سلب شده است و به همین دلیل فکر می‌کنم بیمه نوین علی‌رغم موقعیت مناسب خود در حال حاضر، هنوز به تمام آنچه شایستگی آن را دارد، دست نیافته است.

نوینی‌باش: اگر بخواهید یک ویژگی از بیمه نوین را به عنوان شاخص‌ترین ویژگی این شرکت معرفی کنید، آن ویژگی چیست؟

آرام‌فر: قانون‌مداری. ما هم در صدور و هم در خسارت به شکل بسیار کاملی به قانون پایبند هستیم. به اعتقاد من در حال حاضر هیچ تبلیغی، به اندازه‌ی تبلیغ دهان به دهان برای شرکت مؤثر نیست. هنگامی که شما در صدور، قانون را کاملاً رعایت کنید و زمان خسارت نیز کاملاً قانونی رفتار کنید،

آرام‌فر: با توجه به تعدد شرکت‌های بیمه در ایران، میلی که شرکت بیمه نوین به رقابت و توسعه و بزرگ شدن نشان داده است در کنار عملکرد شبکه‌ی فروش این شرکت، توانسته است جایگاه قابل قبول و مناسبی را در حال حاضر برای بیمه نوین در سطح صنعت رقم بزند. این جایگاه مناسب، تنها به جذب پرتفوی مربوط نمی‌شود. بلکه خدمات پس از فروش نیز در به دست آوردن جایگاه مناسب بسیار حائز اهمیت است. ما در بیمه نوین، با توجه به ریسک‌سنجی که در زمینه‌ی صدور بیمه‌نامه‌ها انجام می‌دهیم، هم در حوزه‌ی صدور موفق به همراهی با بیمه‌گذاران شده‌ایم و هم در حوزه‌ی خسارت توانسته‌ایم به خوبی همراه و در کنار بیمه‌گذاران خود باشیم. کیفیت خدمات پس از فروش شرکت به ویژه در حوزه‌ی خسارت باعث شده است که بیمه نوین در حال حاضر جایگاه مناسبی در صنعت بیمه-ی کشور داشته باشد. هنگامی که در سطح صنعت رصد می‌کنیم، می‌بینیم که بیمه نوین را به عنوان مثال در حوزه‌ی بیمه‌های خودرو به نام «اتوپلاس» یا در حوزه‌ی بیمه‌های آتش‌سوزی با نام «فایرپلاس» می‌شناسند و این بدان معناست که بیمه نوین با رصد بازار توانسته است نیازهای مشتریان را به‌طور دقیق شناسایی و محصولات خاص و منحصر به فردی را در هر زمینه به مشتریان ارائه نماید. ما شرکت خود را با رقاباتی که در سطح خودمان هستند، مقایسه می‌کنیم و در این مقایسه

عملکرد شما دهان به دهان به دیگران منتقل و باعث تبلیغ شما خواهد شد. انحراف از قانون نیز به همین شکل اثر خود را خواهد گذاشت. قانونمداری برای ما در بیمه نوین از اوجب واجبات است.

نوبنی باش: به نظر شما در حال حاضر نقاط ضعف بیمه نوین چیست؟

آرام‌فر: نقاط ضعف را هر کسی از نگاه و جایگاه خود می‌بیند. شما به عنوان اهالی رسانه، ضعف‌هایی را ممکن است ببینید یا نماینده از دیدگاه خود ممکن است ضعف‌هایی را احساس کند و مردم نیز همین‌طور. ضعف‌ها را بهتر است دیگران بگویند و مدیران یک شرکت بشنوند. اما من به عنوان یکی از مدیران شرکت، ضعف‌هایی را می‌بینم که تنها ضعف شرکت ما نیست و ضعف‌هایی است که به‌طور کلی صنعت بیمه‌ی

کشور به آن‌ها مبتلا است. یکی از آن‌ها شناسایی ریسک است. به عنوان مثال شما می‌بینید یک ریسک مدت سه سال است که در بازار به خوبی جواب داده و ریسک مناسبی است. اما به دلیل رقابت‌های ناسالم سال‌های بعد در شناسایی ریسک دچار خطا می‌شویم. یکی دیگر از این ضعف‌ها نیز نگاه جزیره‌ای در صنعت بیمه است. بدین معنی که هر قسمتی تنها خود را در نظر می‌گیرد. بدین شکل نگاه نمی‌شود که ابتدا منفعت هر اقدامی برای کل صنعت و سپس برای یک شرکت و سپس برای بخش‌های مختلف آن در نظر گرفته شود، بلکه منفعت‌ها و هزینه‌ها فقط برای همان بخش بررسی می‌شود. لذا این نگاه جزیره‌ای در صنعت بیمه نیز یکی از چالش‌های ما در حال حاضر است.

نوبنی باش: به نظر شما بیمه نوین برای توسعه‌ی کارکنان و شبکه‌ی فروش خود تا چه اندازه دارای ظرفیت است؟ آیا ظرفیت شرکت را برای توسعه‌ی کارکنان و شبکه‌ی فروش مناسب می‌بینید؟

آرام‌فر: همین که در صنعت ما، شرکت‌های دیگر، همواره به دنبال کسب اطلاعات از کارمندان و نمایندگان بیمه نوین هستند یا در اصلاح متعارف، به دنبال بچه‌های نوین هستند، نشان‌دهنده‌ی آن است که شرکت بیمه نوین در پرورش نیروی انسانی خود توانسته است خوب عمل کند و همچنان هم خوب عمل می‌کند.

نوبنی باش: شما به عنوان مدیر بیمه‌های اتومبیل شرکت بیمه نوین، از زمانی که به این سمت مشغول شدید، آیا انتظاری که از ابتدا از محصول عملکرد خود داشتید، تا کنون برآورده شده است؟

آرام‌فر: شاید من از خودم انتظاراتی داشته باشم اما شرایط جامعه و صنعت و شرکت و ... به گونه‌ای باشد که تمامی این انتظارات برآورده نشود. همه‌ی انسان‌ها به نوعی کمال‌گرا هستند و همه به دنبال بهتر شدن و بهترین بودن هستند. اما من اگر همه عوامل را در کنار هم قرار دهم، شاید نه ۱۰۰٪ اما تا اندازه‌ی بسیار زیادی از مجموع جهات از نتیجه‌ی کاری که تا کنون انجام داده‌ایم، راضی هستم.

نوبنی باش: در حال حاضر، مزیت‌های رقابتی بیمه نوین در بیمه‌های اتومبیل در صنعت بیمه، چه مزیت‌هایی هستند؟

آرام‌فر: در رشته‌ی بیمه‌های شخص ثالث خودرو، قانون بیمه‌های شخص ثالث، همه‌ی شرکت‌ها را بسیار محدود کرده است و همه باید از قانون مشخصی پیروی کنند. ما هم سعی کرده‌ایم به صورت کاملاً قانون‌مدارانه به گونه‌ای رفتار کنیم که نمایندگان و مشتریان، در حوزه‌ی صدور بیمه ثالث دچار مشکلی نباشند. اما متأسفانه برخی بی‌اخلاقی‌ها و بدعهدی‌هایی در میان رقبا وجود داشته و نهاد ناظر نیز در حال بررسی برخی از آن‌هاست. لذا در حوزه‌ی بیمه ثالث ما چندان امکان رقابت در بازار نداریم چرا که همه‌ی شرکت‌ها موظف به عملکردی کاملاً مشابه هستند.

اما از زمان پیدایش بیمه‌ی ثالث خودرو، این موضوع در ذهن بیمه‌گذاران بیمه ثالث وجود داشته است که من اگر دچار تصادفی شوم، به احتمال خیلی زیاد به خودروی خودم نیز آسیب وارد می‌شود. بنابراین من به بیمه‌ای که خسارت خودم را نیز پرداخت کند، نیازمند هستم. در پاسخ به این



نیاز، بیمه‌ی بدنه‌ی خودرو طراحی شده است که علاوه بر تصادف، حوادث دیگری را نیز شامل می‌شود که ممکن است شما با دیوار تصادف کنید یا حتی ماشین پارک باشد و آسیب ببیند یا بیمه ثالث فرد مقصر حادثه، تمام خسارت را پرداخت نکند و تمامی این موارد را نیز در بیمه‌ی بدنه می‌توان تحت پوشش قرار داد. از زمان پیدایش بیمه‌ی بدنه، شرکت‌ها سعی کردند راهکاری برای ایجاد تمایز نسبت به رقبا برای خود ایجاد کنند. اکثر شرکت‌ها سعی کردند بر استثنائات بیمه بدنه متمرکز شوند. شرکت بیمه نوین نیز به دنبال آن بود که نیاز بازار را شناسایی کرده و متناسب با آن خدمات مناسبی را به مشتریان ارائه نماید. در این راستا در سال ۹۲، شرکت بیمه نوین، برای اولین بار، پوشش اقساط قیمت خودرو را روی بیمه‌های بدنه طراحی نمود و تا سال‌ها این پوشش به صورت انحصاری در بیمه نوین ارائه می‌شد. از سال ۹۵

که قانون جدید بیمه شخص ثالث تصویب شد، موضوع خودروهای متعارف و غیرمتعارف در قانون مطرح شد و قانون تا اندازه‌ی زیادی تلاش داشت از اقشار ضعیف جامعه حمایت کند. این قانون به نوعی ترویج خرید بیمه بدنه محسوب می‌شد. چرا که مابه‌التفاوت خسارت وارد شده به خودرو با خسارت خودروی متعارف باید توسط خود بیمه‌گذار پرداخت می‌شد و قانون اجازه داده بود که این خسارت را بیمه‌گذار بتواند از بیمه بدنه‌ی خود دریافت کند. لذا شرکت‌های بیمه به این صرافت افتادند که چگونه می‌توانیم نیاز جدید بازار را با ایجاد تمایز نسبت به سایر شرکت‌ها پاسخ دهیم. عده‌ای با تغییر نرخ‌ها رقابت ایجاد کردند و برخی با پوشش‌ها بازی کردند. ما در بیمه نوین با بررسی نیاز بازار، دریافتیم که بسیاری از بیمه‌گذاران به دنبال خدماتی امدادی هستند که حتی در زمانی غیر از حادثه نیز پاسخ‌گو باشد. ما موارد پرشمار و کم‌شمار در این زمینه را شناسایی کردیم. به عنوان مثال، پنچری تعداد کم‌تر و خدمات امدادی تعداد بیشتری درخواست دارد. با در کنار هم قرار دادن این موارد، طرح جدیدی را ارائه کردیم با نام «اتوپلاس». این طرح دارای خدماتی بیمه‌ای و خدماتی امدادی است. این طرح را به تدریج گسترش دادیم و در حال حاضر این طرح در تمام کشور تحت پوشش است و یک شرکت امدادرسان را نیز طرف قرارداد طرح قرار دادیم. کارت اتوپلاس با خدمات فوق، کاملاً رایگان به بیمه‌گذاران داده می‌شود و این باعث شده است که ما در حوزه‌ی بیمه بدنه‌ی خودرو با این تمایز بزرگ در بازار شناخته شویم. بازخورد این طرح، به گونه‌ای بوده است که ما هم از صنعت بیمه و هم از مشتریان پاسخ گرفتیم که این طرح پاسخ‌گوی نیاز بازار بوده و رضایت از این طرح و پاسخ‌گویی شبانه‌روزی آن بسیار زیاد است.

اتوپلاس، منحصر به بیمه نوین است و در حال حاضر چنین خدماتی را در این ابعاد هیچ شرکتی ارائه نمی‌کند.

نوبنی باش: شما از واحد خسارت و مدیریت خسارت، وارد مدیریت ستادی شرکت شدید. ورود خسارتی‌ها به حوزه‌ی مدیریت، این مزیت را دارد که معمولاً فنی‌تر و جامع‌نگرتر هستند و به همین دلیل معمولاً عملکرد خوبی هم در حوزه‌ی مدیریت دارند. اما غالباً خسارتی‌ها در حوزه‌ی مدیریت و به ویژه در زمینه‌ی صدور، بسیار سخت‌گیر هستند. این موضوع در مورد شما نیز صادق است؟

آرام فر: این سوال را شاید بهتر باشد دیگران پاسخ دهند. من خسارتی بوده‌ام و خسارتی سختی هم بوده‌ام. اما هنگامی که شما وارد رقابت در بازار می‌شوید، شما می‌بینید که ناگزیر و مجبور هستید که به منظور پویایی شرکت و برای این که در بازار حرفی برای گفتن داشته باشید، از برخی مسائل و موارد چشم‌پوشی کنید. این اقتضای کار مدیریت و بازار است. اما این موضوع نباید به این منجر شود که شما ارزیابی ریسک خود را نداشته باشید یا آینده‌نگری احتمالی را از خسارت در آینده نداشته باشید. شما باید با در نظر گرفتن تمامی این موارد، یک نرخ معقول را اعلام کنید. برخی افراد این مسائل را در نظر نمی‌گیرند و صرفاً با هدف جذب پرتفوی در یک مقطع زمانی، چشم خود را بر بسیاری از موارد می‌بندند که شرکت را در آینده دچار مشکل می‌کند. اما من شخصاً میانه‌رو هستم. اگر احساس کنم مسأله‌ای وجود دارد که شرکت و صنعت بیمه را دچار چالش خواهد کرد، قطعاً کوتاه نخواهم آمد اما هنگامی که احساس کنم می‌توان ریسک را کنترل کرد، انعطاف لازم را نشان خواهم داد.

آرام‌فر (مدیر بیمه‌های اتومبیل بیمه نوین):
قانونمداری برای ما در
بیمه نوین از اوجب
واجبات است.



بهار لنگری
معاون خسارت شعبه مشهد

پرداخت کامل و در سریع‌ترین حالت خسارت‌ها بدون هیچ‌گونه کسر و توافق و سایر موارد مشابه که در شرکت‌های دیگر مشاهده می‌شود، مهم‌ترین ویژگی بیمه نوین است.

علاوه بر این کاهش غیر فنی حق بیمه موجب کاهش غیرحرفه‌ای در زمان خسارت در بیمه نوین نمی‌گردد. پوشش مستمری در بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری بیمه نوین نیز از ویژگی‌های شاخص و بارز این شرکت محسوب می‌شود.



مهدی بهنام
کارشناس مسئول خسارت بیمه -
های اموال

مدارا و احترام به بیمه‌گذاران و مراجعین، رعایت حق و حقوق آن‌ها و پرداخت خسارت واقعی به زیان‌دیدگان از شاخص‌ترین ویژگی‌های شرکت بیمه نوین محسوب می‌شود.



مریم قدیمی
کارشناس مسئول

مهم‌ترین ویژگی‌های شرکت بیمه نوین به نظر من شفافیت کار در فرایند رسیدگی، مشتری‌مداری، عدم تضییع حقوق مشتری و همراهی مستمر با بیمه‌گذاران تا زمان پرداخت خسارت است.



احمد دیزبادی
کارشناس خسارت اتومبیل

بارزترین ویژگی شرکت بیمه نوین به نظر من پرداخت خسارت سریع و ارزیابی دقیق خسارت توسط کارشناسان شرکت است. طرح اتوپلاس طلایی بیمه بدنه خودرو در بیمه نوین نیز یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های شاخص این شرکت محسوب می‌شود.



فرزین حمزه‌زاده
سرپرست معاونت خسارت
شعبه مشهد

یکی از بارزترین شاخصه‌های بیمه نوین در چند سال اخیر، انضباط مالی این شرکت بوده است. به صورتی که از نظر بدهی‌های معوق انباشته، یکی از باثبات‌ترین و قانون‌مدارترین شرکت‌های بیمه است. سیر صعودی شرکت نیز در توان‌گری مالی و گذر از مرز پرتفوی پیش‌بینی شده در چند سال گذشته نیز از همین انضباط مالی نشأت می‌گیرد.



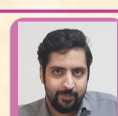
فاطمه کریمی
کارشناس صدور بیمه‌های اتومبیل

ارائه‌ی کارت اتوپلاس و خدمات VIP به بیمه‌گذاران بیمه‌های بدنه‌ی اتومبیل، یکی از مهم‌ترین شاخصه‌های شرکت بیمه نوین است. در مقایسه‌ی کارت اتوپلاس نوین با کارت طلایی خودرو که هنگام تولید برخی خودروها به خریدار داده می‌شود، می‌توان تفاوت بارز خدمات و پاسخ‌گویی و پیگیری در اتوپلاس نوین را به روشنی مشاهده کرد که علاوه بر پاسخ‌گویی شبانه‌روزی و سریع، امکان پیگیری شکایت نیز در بیمه نوین به راحتی فراهم شده است.



سارا ممقانی
کارشناس امور بیمه‌ای

بررسی و پرداخت پرونده‌های خسارت در حداقل زمان ممکن که در اکثر مواقع رضایت مشتریان این شرکت را چه از منظر سرعت و چه از حیث برآورد میزان خسارت به دنبال داشته است، شاخص‌ترین و بارزترین ویژگی شرکت بیمه نوین بوده است.



حمید بهدانی
کارشناس امور بیمه‌ای

مهم‌ترین ویژگی بیمه نوین این است که به مشتری‌مداری با شیوه‌ی نوین و با روی خوش متعهد است و تلاش شرکت بر این است تا لبخند رضایت را بر روی لب‌های بیمه‌گذاران و زیان‌دیدگان بنشاند.

در ۲۰ دی ماه، سالروز تأسیس شرکت بیمه نوین به محل سرپرستی استان خراسان رضوی این شرکت رفته و یک پرسش مشترک را از تمامی کارشناسان و معاونان آن مطرح کردیم.

پرسش مشترک «نوبنی باش» از کارشناسان سرپرستی بیمه نوین، این‌گونه مطرح شد: «بارزترین و مهم‌ترین ویژگی بیمه نوین که شرکت را با آن به دیگران معرفی می‌کنید، از نظر شما کدام است؟»

**تعهد به پرداخت
سریع و کامل
خسارت
در رأس ویژگی‌های
شرکت بیمه نوین**

پرسش فوق از هر یک از کارشناسان به صورت مجزا پرسیده و پاسخ آن به صورت مستقل از آنان دریافت شده است. لذا پاسخی که بیشترین اشتراک را در میان پاسخ‌های پرسنل داشته است می‌تواند به عنوان مهم‌ترین مزیت رقابتی شرکت بیمه نوین شناخته شده و از این منظر می‌تواند برای مدیران شرکت بیمه نوین به عنوان نقطه‌ی اتکایی در سیاست‌گذاری تبلیغات و برای مشتریان به عنوان راهنمایی جهت انتخاب بیمه‌گر مورد استفاده قرار گیرد.



حسین شجعی
کارشناس بازدید و خسارت

از ویژگی‌های شاخص شرکت بیمه نوین، برخورداری از نیروهای کارآمد و با دانش و علم بیمه‌ای بالا می‌باشد که در تمامی زمینه‌های بیمه‌ای، توانایی بسیاری در راهنمایی نمودن نمایندگان و بیمه‌گذاران دارند.



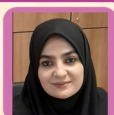
محمد رضا غلامحسینی
کارشناس خسارت اتومبیل و
مسئول امور نمایندگان

یکی از شاخصه‌های بیمه نوین به ویژه در چند سال اخیر، بیمه مسئولیت آن بوده که محصول بسیار خوبی است. چرا که در طی سال‌های گذشته، شرکت بیمه نوین در حوزه‌ی پرداخت خسارت به‌ویژه در بیمه‌های مسئولیت بسیار عملکرد خوبی داشته است.



فائزه فیاض
کارشناس امور بیمه‌ای

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های شاخص شرکت بیمه نوین، برخورد بسیار محترمانه‌ی تمامی پرسنل شرکت با ارباب رجوع و تأکید مستمر بر آن است.



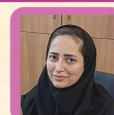
فاطمه همتی
کارشناس خسارت درمان

ویژگی شاخصی که می‌توان شرکت بیمه نوین را با آن معرفی و شناسایی کرد، صبوری و آستانه‌ی تحمل بسیار زیاد پرسنل این شرکت است.



سید محمد موسوی اظهر
کارشناس امور حقوقی

طرح تکریم ارباب رجوع و بها دادن به مشتری، بارزترین و شاخص‌ترین ویژگی شرکت بیمه نوین محسوب می‌شود. چرا که پس از پرداخت خسارت، پیگیری به صورت تماس تلفنی با زیان‌دیدگان در خصوص اعلام رضایت یا عدم رضایت آنان از روند پرداخت خسارت، به صورت پیگیر، مستمر و دائمی از سوی شرکت صورت می‌گیرد.



عاطفه مصدق‌زاده
کارشناس امور بیمه‌ای

به نظر من یکی از ویژگی‌های خوب شرکت بیمه نوین نیروهای جوانی است که اکثر آن‌ها دارای تحصیلات عالیه هستند و این موضوع باعث شده است هم صبر و شکیبایی بالایی برای پاسخ‌گویی و درک ارباب رجوع و نمایندگان محترم شرکت داشته باشند و هم آمادگی لازم برای به‌روز بودن با توجه به شرایط را دارا باشند. همچنین شرکت بیمه نوین به عملکرد بسیار خوب در پرداخت خسارت نیز شناخته می‌شود.



محمد ممتحنی
کارشناس بازدید و خسارت

مهم‌ترین ویژگی شرکت بیمه نوین مشتری‌مداری است. اهمیت ویژه به بیمه‌گذاران و بیمه‌شدگان و کلیه‌ی ارباب رجوع و رسیدگی دقیق و سریع به پرونده‌های خسارت و پرداخت خوب و سریع خسارت از ویژگی‌های شاخصی است که می‌توان شرکت بیمه نوین را به وسیله‌ی آن‌ها معرفی کرد.



فاطمه نیکنام
کارشناس مسئول

بارزترین ویژگی شرکت بیمه نوین که بسیاری شرکت را با این ویژگی می‌شناسند، عملکرد بسیار خوب شرکت در پرداخت خسارت است. عملکرد شرکت در حوزه‌ی پرداخت خسارت هم موجب حفظ مشتری و پرتفوی شرکت و هم موجب جذب مشتری و پرتفوی جدید برای شرکت شده است.

صنعت پر خطر و تخصصی باربری و بیمه‌های آن



سعید باقری - مدیر مالی تیم ۴۳۹۴

یکی از مهم‌ترین اجزای فعالیت‌های تجاری، حمل و نقل کالا است. اما با وجود پیشرفت‌های گسترده‌ی دانش و فن‌آوری و توسعه‌ی زیر ساخت‌های حمل و نقل، همواره احتمال بروز مخاطرات برای محموله‌ها وجود

دارد. خرید بیمه‌ی باربری یا حمل و نقل کالا با پوشش‌های مناسب، آرامش خاطر و اطمینان از امنیت سرمایه در برابر ریسک‌های محتمل و غیرقابل پیش‌بینی را فراهم می‌کند. با این بیمه‌نامه، شرکت بیمه در مقابل حق بیمه دریافتی، متعهد می‌شود چنانچه در جریان حمل کالا از نقطه‌ای به نقطه‌ی دیگر در نتیجه‌ی وقوع خطرهای موضوع بیمه، کالا تلف شده و یا دچار خسارت شد، زیان وارده را جبران کند.

بیمه باربری پوششی است که در آن بیمه‌گر در قبال دریافت حق بیمه، تعهد می‌کند هزینه‌های خسارت بار بیمه‌گذار را پرداخت کند. پوشش بیمه بار شامل خطراتی است که در هنگام جابه‌جایی بار از مبدأ به مقصد مندرج در بیمه‌نامه رخ می‌دهد. این خطرات ممکن است منجر به تلف شدن یا وارد شدن خسارت به بار شوند. همچنین اگر بیمه‌گذار بر اساس قوانین بین‌المللی متحمل پرداخت هزینه گردد، زیان وارده به کالا توسط بیمه بار جبران شده و هزینه‌های آن نیز پرداخت می‌شود.

شرکت بیمه نوین با داشتن کارشناسان زبده در بخش صدور و نیز در بخش خسارت در اسرع وقت کارشناس خسارت را به محل حادثه در تمام نقاط کشور اعزام می‌نماید و در این زمینه دارای سوابق بسیار درخشانی است

از آنجا که زیان‌های وارد به بار در صورت وقوع خسارت، می‌تواند شکل‌های متفاوتی داشته باشد و ممکن است گاهی تمام بار و گاهی بخشی از بار آسیب ببیند و همچنین تشخیص قابل

استفاده بودن تمام یا بخشی از بار در صورت وقوع خسارت، نیازمند تخصص بالایی است که افراد اندکی در صنعت بیمه از این تخصص برخوردار هستند، لذا بیمه‌های باربری در زمره‌ی بیمه‌های تخصصی محسوب می‌شوند که شرکت‌های بیمه‌ای برای صدور باید هم کارشناس و هم متخصص در این

حوزه داشته باشد تا بتواند در کارشناسی و پیگیری خسارت و پرداخت آن همراه بیمه‌گذار باشد. شرکت بیمه نوین با داشتن کارشناسان زبده در بخش صدور و نیز در بخش خسارت در اسرع وقت کارشناس خسارت را به محل حادثه در تمام نقاط کشور اعزام می‌نماید و در این زمینه دارای سوابق بسیار درخشانی است. همچنین نرخ رقابتی شرکت بیمه نوین توانسته است شرکت‌های بازرگانی زیادی را در زمره‌ی مشتریان بیمه نوین قرار دهد. یکی از نگرانی‌های شرکت‌های حمل و نقل بار، این مسأله است که از مشاوره‌ی برخوردار باشند که بتواند از زمان صدور بارنامه تا زمان تحویل بار به مقصد، به‌طور مستمر وضعیت بار آن‌ها را پیگیری و اطلاعات لازم را در اختیار ایشان قرار دهد. لذا در صدور بیمه‌نامه باربری علاوه بر این که شرکت بیمه‌ای باید توانمند و در این زمینه دارای کارشناسان متخصص باشد، نمایندگی بیمه نیز باید دارای نیروی صدور و کارشناس متخصص در بخش باربری باشد. مهم‌ترین دل نگرانی بیمه‌گذاران در بیمه‌های باربری همان‌گونه که گفته شد داشتن مشاور تخصصی در زمینه‌ی بیمه‌های باربری می‌باشد.

نمایندگی کد ۴۳۹۴ شرکت بیمه نوین، این نگرانی را با داشتن نیروهای صدور و کارشناس متخصص با سابقه‌ی بیش از ۱۰ سال فعالیت در حوزه‌های بیمه باربری، برای شرکت‌های حمل و نقل مرتفع نموده و آرامش خاطر برای بیمه‌گذاران ایجاد خود ایجاد کرده است. این نمایندگی، از لحظه‌ی صدور بارنامه تا رسیدن به مقصد و نیز در تمامی محاسبات مربوط به خسارت بار همواره به عنوان یک مشاور توانمند در کنار مشتریان خود خواهد بود.

در خط سیم

معیارهای ارتباط موفق

بسیاری تصور می‌کنند معیار یک ارتباط موفق آن است که گیرنده‌ی پیام دقیقاً همان مفهوم مورد نظر فرستنده را به درستی دریافت و برداشت کند. این معیار در برقراری ارتباط مؤثر بسیار حائز اهمیت است. اما تنها معیار یک رابطه‌ی موفق محسوب نمی‌شود. معیارهای ارتباط موفق را می‌توان به شرح ذیل معرفی کرد:

۱- درک:

این معیار مهم‌ترین معیار یک رابطه‌ی موفق است. در واقع گیرنده‌ی پیام باید درک درستی از پیام فرستنده داشته باشد. در این صورت است که رابطه می‌تواند با داشتن سایر معیارها یک رابطه‌ی موفق محسوب شود.

۲- لذت و خرسندی:

بسیاری از ارتباطات صرفاً به منظور ایجاد دوستی و محبت ورزیدن یا جلب محبت دیگران برقرار می‌شود. بنابراین ممکن است در چنین ارتباطی، پیام خاصی برای انتقال بین دو فرد مورد نظر وجود نداشته باشد. یکی از معیارهای یک رابطه‌ی موفق میزان لذت و احساس خرسندی فرد از ایجاد رابطه است.

۳- توسعه‌ی روابط:

برخی از ارتباطات صرفاً با هدف توسعه‌ی روابط و مستمر نمودن آن شکل می‌گیرند. در چنین روابطی وجود اعتماد و فضای روانی مثبت بین دو طرف رابطه، بسیار حائز اهمیت است. در صورتی که اعتماد بین دو طرف وجود نداشته باشد، هر گونه تلاشی از سوی فرستنده‌ی پیام در این روابط بی‌نتیجه خواهد بود.

۴- تغییر در نگرش مخاطب:

گاهی فرد قصد دارد در ارتباط با دیگری، عقیده و نگرش وی را تغییر داده و با خود همراه سازد. در این گونه روابط، اگر این نتیجه حاصل شود، رابطه موفق و در غیر این صورت ناموفق خواهد بود. ممکن است گیرنده‌ی پیام به درک کاملاً صحیحی از پیام فرستنده نیز برسد، اما در نهایت با فرستنده‌ی پیام از منظر عقیده و نگرش همراه نشود. در نتیجه درک صحیح پیام فرستنده توسط گیرنده‌ی پیام، به تنهایی موجب توافق بین دو طرف نخواهد شد. بنابراین درک صحیح پیام توسط گیرنده‌ی آن، تنها شرط لازم برای یک رابطه‌ی موفق خواهد بود و شرط کافی محسوب نمی‌شود.

۵- انجام یک عمل توسط فرد مقابل

گاهی نیز هدف از ایجاد ارتباط، انجام یک عمل توسط فرد مقابل است. لذا در این گونه روابط در صورتی که عمل مورد نظر توسط مخاطب انجام شود، رابطه موفق و در غیر این صورت رابطه ناموفق محسوب می‌شود.



در کنار تیم ۴۳۹۴ می‌توانید آرامش خاطر و هیجان کار را همزمان تجربه کنید. به ما بپیوندید...

نشریه تخصصی بیمه «نوبنی باش»

دوره‌ی اول - شماره‌ی هفتم - دی ۱۴۰۱

صاحب امتیاز: نمایندگی بیمه نوین کد ۴۳۹۴

مدیرمسئول: ندا جواهری

سر دبیر: رضا امیرزاده

و ۰۹۹۸۱۱۸۱۲۵۴

insurance4394@gmail.com

شورای سیاست‌گذاری:

ندا جواهری: ۰۹۳۵۹۸۲۲۶۶۸

رضا امیرزاده: ۰۹۳۷۹۳۷۳۷۶۱

سعید باقری: ۰۹۱۵۱۶۷۰۵۷۰

طاہره جهانی: ۰۹۱۵۶۵۰۲۷۸۸

گرافیکست: محمدرضا محمودی

آدرس نمایندگی کد: ۴۳۹۴: مشهد-امام

خمینی ۴۷- شهیدان نجفی ۵/۳- پلاک ۹۵

شماره تماس: ۰۵۱۳۸۴۵۶۰۰۶



گزارش تصویری جلسات هفتگی تیم ۴۳۹۴



صدور بخش‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های جدید، چند ماهی زمان لازم خواهد داشت. با توجه به این که در ماه‌های پایانی سال جاری هستیم، باید انتظار افزایش سقف پوشش‌های بیمه عمر در شرکت‌های بیمه‌ای مختلف را در سال آتی داشته باشیم.

با توجه به سبقه‌ی بیمه نوین در این زمینه که همواره بلافاصله پس از افزایش سقف پوشش‌ها از سوی بیمه مرکزی، پوشش‌های خود را با سقف اعلام شده منطبق کرده است و نیز نظر به سیاست شرکت بیمه نوین در فروش بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری که همواره در صدر ارائه‌ی بالاترین سطح خدمات بیمه‌ای در بیمه عمر و سرمایه‌گذاری خود بوده است، انتظار می‌رود که در ماه‌های آتی شاهد افزایش سقف پوشش‌های بیمه‌ای در بیمه عمر و سرمایه‌گذاری شرکت بیمه نوین نیز باشیم. بی‌شک این موضوع خبر خوشی برای خانواده‌ی بیمه نوین و دارندگان بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری خواهد بود که می‌توانند با خرید بیمه‌ی عمری جدید به منظور تکمیل پوشش‌های بیمه‌ای خود از سقف پوشش‌های بیمه‌ای در کشور برخوردار گردند.

بدین معنی که در صورت فوت بیمه شده بر اثر حادثه در طول مدت بیمه‌نامه، ذینفع بیمه‌نامه در صورت خرید حداکثر پوشش‌های بیمه‌ای می‌تواند در ازای پرداخت ۸۰ میلیون تومان حق بیمه در سال، مبلغ ۴ میلیارد تومان از شرکت بیمه دریافت کند.

لازم به ذکر است که صدور مجوز مذکور از سوی بیمه مرکزی به معنای افزایش سقف پوشش‌های بیمه‌ای در تمامی شرکت‌های بیمه نخواهد بود. بلکه شرکت‌های بیمه مجاز خواهند بود که سقف پوشش‌های خود را تا سقف اعلام شده از سوی بیمه مرکزی کشور افزایش دهند. افزایش یا عدم افزایش پوشش‌ها از سوی شرکت‌های بیمه‌ای مختلف به سیاست‌های فروش هر شرکت بستگی دارد. تا کنون هیچ یک از شرکت‌های بیمه، سقف پوشش سرمایه‌ی فوت خود را افزایش نداده و بر سقف جدید اعلام شده از سوی بیمه مرکزی منطبق نکرده‌اند.

بی‌شک فرایند افزایش سقف پوشش سرمایه‌ی فوت و به تبع آن سایر پوشش‌های بیمه‌ای در هر شرکت بیمه، با توجه به لزوم تصمیم‌گیری در سطوح مدیریت هر شرکت و لزوم

ادامه سرمقاله از صفحه ۱

دریافت پوشش و خدمات بیمه‌ای بیشتر را نداشت. بدیهی است با توجه به شرایط اقتصادی کشور و میزان تورم و کاهش چشم‌گیر ارزش پول کشور در چند سال گذشته، مبلغ سرمایه‌ی فوت بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری برای بسیاری از اقشار جامعه بسیار کم و در نتیجه بیمه‌های عمر از این منظر برای برخی از اقشار جامعه ناکارآمد بوده است. هرچند مبلغ سقف سرمایه‌ی فوت کنونی معادل دو میلیارد تومان که به تازگی از سوی بیمه مرکزی اعلام شده است نیز همچنان با توجه به شرایط اقتصادی کشور در حال حاضر مبلغ کافی محسوب نمی‌شود، اما مجموع سرمایه‌ی فوت عادی با سرمایه‌ی فوت بر اثر حادثه که غالباً در اکثر شرکت‌ها معادل سرمایه‌ی فوت عادی در نظر گرفته می‌شود، می‌تواند تعهدات جذاب‌تری را برای برخی از اقشار جامعه که تا کنون بیمه عمر را برای خود ناکارآمد می‌دیدند، ایجاد کند.